

## ***Chapitre 2. L'entrepreneuriat***

L'entrepreneuriat est un champ de recherche à part entière. Toutefois, la principale difficulté est certainement la définition même du terme « entrepreneuriat » qui n'a pas requis un consensus universel.

### ***1. Essence du concept d'entrepreneuriat :***

Les bases historiques de l'entrepreneuriat appartiennent aux sciences économiques depuis le 17<sup>ème</sup> siècle. Le concept d'entrepreneuriat apparaît dans la littérature économique à travers les écrits de Cantillon, Say, Knight, Schumpeter qui ont focalisé leurs réflexions sur l'entrepreneur, dans un objectif, d'une part, de présenter une conception claire de l'ensemble de ses fonctions et de son profil et, d'autre part, de lui trouver une définition à travers laquelle le champ sera défini.

Au début des années 70 (fin des années 60), ce concept a recommencé à prospérer au sein de la recherche en gestion (PME) et en psychologie. La crise des années 70, avec la montée du chômage et la réhabilitation de la PME créatrice d'emplois et de valeur l'a considérablement aidé.

### ***2. Les conceptions dominantes de l'entrepreneuriat :***

#### **2.1. La conception de Gartner de l'émergence organisationnelle :**

Gartner défend l'idée que l'entrepreneuriat est un processus qui conduit à l'apparition d'une nouvelle organisation, c'est –à –dire les activités par lesquelles le créateur mobilise et combine des ressources (informationnelles, matérielles, humaines,...) pour concrétiser l'opportunité en un projet structuré voire une entité.

#### **2.2. La conception de l'opportunité entrepreneuriale :**

La deuxième conception de Shane et Venkataraman se base sur la notion d'opportunité entrepreneuriale, c'est –à –dire sur un processus d'exploitation (ou de concrétisation) d'une opportunité qui va déboucher sur la création d'un produit ou d'un service. D'après cette approche, l'entrepreneuriat est un processus par le quel des opportunités à créer des produits et des services futurs sont découvertes, évaluées et exploitées. L'exemple que nous donnent

ces auteurs est celui d'un individu capable de découvrir des ressources sous-évaluées par des détenteurs qu'il rachète et combine pour les revendre en produits ou services sur-évalués par des acquéreurs.

### **2. 3. La conception de Bruyat : le couple individu/ création de valeur**

Cette conception se base sur le concept de changement où l'individu est à la fois acteur de la création de valeur et objet de la création de valeur, qui par l'intermédiaire de son support (projet, structure, ...) le détermine.

### **3. Définition du concept entrepreneurial :**

Ces trois approches peuvent être conciliées en la définition suivante : l'entrepreneuriat est une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaires par un ou plusieurs individu (s) via la création de nouvelles organisations à des fins de création de valeur.

### **4. Les différentes formes d'entrepreneuriat :**

D'une manière générale, l'entrepreneuriat peut revêtir plusieurs formes :

#### **4.1. La création d'entreprises :**

La création d'entreprises est un phénomène d'une grande hétérogénéité :

**a. La création ex-nihilo** : créer une entreprise quand rien n'existe n'est certainement pas la situation la plus facile. Il faudra du temps pour arriver à implanter son produit dans un marché pour convaincre les acheteurs et ce, d'autant plus, que le degré d'innovation sera élevé. Par voie de conséquence, il faudra soigneusement dimensionner les besoins financiers et obtenir les ressources suffisantes. La création ex-nihilo exige beaucoup de travail, de rigueur et de ténacité. Par ailleurs, les risques doivent être particulièrement bien évalués.

#### **b. La création par essaimage :**

Créer une entreprise quand on est salarié et avec l'aide de son entreprise est certainement une démarche plus facile. Les grandes entreprises proposent des mesures et des dispositifs destinés à inciter et à accompagner leurs salariés dans des créations d'entreprise. Les projets peuvent être variés et concernent la création d'un commerce ou d'une

entreprise industrielle, mais l'accompagnement (matériel, intellectuel, commercial et financier) d'une entreprise peut être de nature à réduire le niveau de risque de l'entrepreneur.

***c. La création en franchise :***

Elle met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant une formule, autour d'un concept, qui a déjà été utilisé ailleurs. Ce type de création consiste, d'une certaine façon, à imiter un fonctionnement qui existe dans un contexte géographique donnée. La création en franchise bénéficie également d'un accompagnement important, mais payant de la part du franchiseur. Elle peut permettre à celui qui n'a pas d'idées propres ou qui n'a pas une capacité à innover de réaliser son objectif de création d'entreprise.

***d. La création de filiale :***

L'entrepreneur agit dans ce cas pour le compte d'une entreprise existante qui lui confie un projet de nature entrepreneurial. Cette situation peut convenir, à condition de pouvoir y accéder, à celui qui veut entreprendre mais qui ne le fait pas par peur de risques et pour ne pas remettre en cause sa situation personnelle et familiale.

**4.2. La reprise d'entreprises :**

La reprise d'entreprise présente une différence de taille avec la création d'entreprise. L'organisation existe, elle n'a pas été créée. Si elle existe, il est alors possible de s'appuyer sur des données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risque sont beaucoup plus faibles. Comme pour la création d'entreprise, la reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise existante. Au moins deux cas peuvent être examinés ici :

**a. La reprise d'entreprise en bonne santé :**

La principale difficulté est d'avoir suffisamment tôt l'information qu'une entreprise de ce type est en vente. Ensuite, il faut pouvoir disposer de ressources financières importantes car le

prix de marché de ces entreprises peut être élevé. Il est indispensable d'avoir, par ailleurs, de bonnes compétences générales et une expérience de management réussie.

#### **b. La reprise d'entreprise ou d'activité en difficulté :**

Si les difficultés sont déclarées (entreprise en redressement judiciaire), il est indispensable de connaître le cadre légal de reprise d'entreprises en difficulté. Avoir des relations avec des acteurs clés dans ce milieu, est également une condition importante.

#### **4.3. L'intrapreneuriat :**

L'intrapreneuriat est un processus qui se produit à l'intérieur d'une firme existante, indépendamment de sa taille, et qui ne mène pas seulement à de nouvelles entreprises mais aussi à d'autres activités et orientations innovatrices, telles que le développement de nouveaux produits, services, technologies, techniques administratives, stratégies et postures compétitives.

### ***5. Le processus entrepreneurial***

Le processus entrepreneurial peut être décomposé en trois étapes : le déclenchement, l'engagement et l'achèvement du processus. Ce processus se déroule dans un laps de temps plus ou moins long. Il peut s'agir de quelques semaines, de plusieurs mois ou parfois de plusieurs années.

#### ***5.1. Le déclenchement du processus :***

A ce stade, l'individu envisage sérieusement de créer, il consacre du temps et des moyens à ses recherches, il agit. Pour qu'il y ait déclenchement, il faut l'action de créer une entreprise soit considérée comme une action désirée et possible par l'individu puisque l'intention n'est pas suffisante pour débiter le processus.

#### ***5.2. L'engagement dans le processus :***

L'individu consacre l'essentiel de son temps, de son énergie, de ses moyens financiers, intellectuels, relationnels et affectifs à son projet ou à son entreprise. Il n'envisage plus de retourner en arrière, d'ailleurs ses investissements rendraient l'abandon difficile, ce serait un échec pour l'individu. Deux conditions sont nécessaires et complémentaires pour que

l'engagement puisse se réaliser ; l'action de créer est préférée à toute autre alternative et les résistances au changement doivent être dépassées ( la peur de quelque chose d'inconnu, l'insuffisance des ressources, des conseils, l'irréversibilité perçue de la nouvelle situation créée...)

### **5.3. L'achèvement du processus :**

Le processus entrepreneurial marque sa fin lorsque la réussite ou l'échec caractérise le projet. En cas de réussite, le processus est achevé dès lors que l'entreprise assure ses équilibres financiers fondamentaux.